

<<沟通的艺术>>

图书基本信息

书名：<<沟通的艺术>>

13位ISBN编号：9787806883082

10位ISBN编号：7806883088

出版时间：2007-5

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：戴尔·卡耐基

页数：281

译者：刘双

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<沟通的艺术>>

内容概要

风靡全球的卡耐基演说教程蓝本。

戴尔·卡耐基在全球倡导的成人训练始于他的这本公共演说教程。

他从1912年开始在纽约基督教青年会讲授演说术，后又根据多年的教学实践和经验完成了此书。

本书不是一本教您如何发出悦耳之声、如何说出优美之句的手册，而是教你如何建立自信来提高自己的表达能力，如何通过有效的演讲扩大自己的影响力。

本书将让你步入幸福的生活，迈向成功的职业生涯。

读者通过本书可以学到：有效说话的基本要素；演讲、演说者与听众；有备演讲与即兴演讲；沟通的艺术；有效说话的挑战。

本书是卡耐基独特、精辟的口才及沟通顶尖智慧的结晶。

作为全球卡耐基成人教育机构体系唯一的一本口才、社交类经典教程，本书突出地代表了卡耐基口才艺术和人际交往的顶尖智慧。

本书全面收录了卡耐基先生多年来当众讲话与人际沟通的超人智慧。

正是通过对语言的纯熟运用及对人性的深刻把握，他总结出了许多行之有效的讲话与沟通技巧。

该书一经出版，立即畅销全球，成为无数人完美自我素质、获得美好人生的经典之作。

由于本书睿智的语言描绘和精辟的人生感悟，它常常被作为包括公务员、商务人员、教师、青年学生等众多人士提高自我的语言圣经和案边好友。

<<沟通的艺术>>

作者简介

戴尔·卡耐基(1888.11.24—1955.11.1)，美国著名演讲家、作家，公共演说与个性发展心理学领域先驱。

他于1888年11月24日出生于密苏里一个贫穷农民家庭，上高中和大学期间就积极加入辩论俱乐部。师范学院毕业后，他在内布拉斯加当过推销员，到纽约当过演员，后成为美国青年基督教协会的一名讲师，讲授公共演说课程，从此成为成人教育运动的积极推动者和主导者。

他的畅销书《如何赢得友谊与影响他人》(中译名《人性的弱点》)英文版销量高达1500多万册，被译成许多语种出版。

他的著作之所以如此受到读者欢迎，在于书中讲述的故事真实，说理性强，阐明的法则简洁而具有普适性。

他有两句著名的格言：“相信你成功，你就能成功”、“学会喜爱、尊敬与欣赏他人”。

他的另两本书《如何克服忧虑开启新的人生》(中译名《人性的优点》)和《如何充满自信地进行公共演说》(中译名《沟通的艺术》)一直是全球自我教育与成人训练的范本。

1955年11月，戴尔·卡耐基于纽约森林山庄去世，结束了他平凡而伟大的一生，给世人留下了无尽的人生宝藏。

<<沟通的艺术>>

书籍目录

第一篇 有效沟通的基本原则 01 获取说话的基本技能 02 增进信心 03 有效说话的简易技巧
第二篇 演讲、演讲人、听众 04 非你莫属 05 让你的谈话富有活力 06 让听众分享你的话题
第三篇 有备演讲和即兴演讲的目的 07 以简短的讲演获得良好回应 08 告知式讲演 09 说服力讲演 10 即兴演说
第四篇 与人沟通的艺术 11 发表演说
第五篇 有效说话的挑战 12 介绍讲演者、颁奖与领奖 13 如何组织较长的讲演 14 善用学得技巧

<<沟通的艺术>>

章节摘录

Chapter 3 有效说话的简易技巧 我白天很少看电视。

最近，有个朋友要我看看一场下午的节目，这是一个专为家庭主妇开设的栏目。

栏目的收视率很高。

这位朋友非得让我看，因为他认为参与该节目的观众一定会引起我的兴趣。

事实的确如此！我收看了几次，这个节目就打动了，并且很欣赏主持人的一种做法：他能够请观众发表谈话。

他们说话的方式也颇能引起我的注意。

这些人显然都不是职业演说家，他们从未接受有关沟通艺术的训练，其中有些人文法很差，可是他们都很有趣。

他们开始说话时，似乎都没有上镜头时的恐惧，而且能吸引观众的注意力。

他们为什么能做到这一点呢？我当然知晓其中的缘由，而且我在自己的训练班里采取这种技巧已经多年。

这些单纯而平常的人们抓住了观众的注意力。

他们谈论的是自己：自己的那些难为情的时刻，最美好的回忆，或是如何遇见自己的妻子和丈夫。

他们压根儿没想到什么绪论、正文和结论。

他们也不关心什么用字遣词或语法结构等。

但是他们却能获得观众的欣赏——完全倾注于他们所要说的事情。

我以为，学习当众说话有三个法则，那就是：说自己经历或琢磨过的事情；对自己的题材确有热忱；激起听众对讲演产生共鸣。

第一，说自己经历或琢磨过的事前面说到的那些年轻男女自身的故事，使得那个电视节目如此有趣。

因为他们是在谈论自己亲身的经验，他们谈的都是自己知道的事。

若干年前，训练班的教师们在芝加哥的希尔顿饭店开会。

会中，一位学员这样开头：“自由、平等、博爱，这些是人类字典中最伟大的思想。

没有自由，生命便无法存活。

试想，如果人的行动自由处处受到限制，那会是怎样的一种生活？”一说到这儿，他的老师便明智地请他停止，并问他何以相信自己所言。

老师问他是否有什么证明或亲身遭遇可以支持他刚才所说的内容。

于是他告诉了我们一个撼人心弦的故事。

他曾是一名法国的地下斗士。

他告诉我们他与家人在纳粹统治下所遭受的屈辱。

他以鲜明、生动的词语描述了自己和家人是如何逃过秘密警察并最后来到美国的。

他是这样结束自己的讲话的：“今天，我走下密歇根街来到这家饭店，我能随意地自由来去。

我经过一位警察的身边，他也并不注意我。

我走进饭店，也毋须出示身份证。

等会议结束后，我可以按照自己的选择前往芝加哥任何地方。

因此请相信，自由值得我们每个人为之奋斗。

”他获得了全场观众起立的热烈鼓掌。

讲述生命对自己的启示 诉说生命启示的演说者，绝不会吸引不到听众。

我从经验中得知，很不容易让演说者接受这个观点——他们避免使用个人经验，以为这样太琐碎、太有局限性。

他们宁愿上天下地去扯些一般性的概念及哲学原理。

可悲的是，那里空气稀薄，凡夫俗子无法呼吸。

人们都会关注生命，关注自我，因此当你去诉说生命对你的启示时，他人自然会成为你的忠实听众。

据说，爱默生非常喜欢倾听人们说话——不论对方身份多么卑微，因为他觉得自己可以从任何人身

<<沟通的艺术>>

上学到东西。

恐怕我所听过的成人谈话，比起任何人来都要多。

坦白地说，在一个讲演者叙述生命给他的教导时，不管其教训是多琐细、微不足道，我从不感觉枯燥乏味。

数年前，我们一位教师替纽约市立银行一些资深的官员们开设了当众说话的课程。

自然这种团体里的人事情多得分不开身，常常感到要充分准备，或做他们心目中以为很困难的准备。

他们毕生所想的都是根据自己一个人的思想、个人自身的信念，并从自己特定的角度来考虑。

他们都已经积存了40年的谈话素材。

但是他们当中有些人就是不懂得这点。

一个星期五，一位与上级银行有关的先生——这里姑且称他为杰克逊先生——发现到场的有45人。

而他要说的是什么呢？来此之前，他走出办公室，在报摊上买了一份《福布斯杂志》。

在前往上课所在的联邦储备银行的地下火车上，他开始读一篇题为《十年成功秘诀》的文章。

他读它，倒不是因为对它特别感兴趣，而是他必须说点东西来填补他分内的时间空当。

一小时后，他站起身，准备就这篇文章的内容说得逸趣横飞，让人赞同不已。

结果，那不可避免的结果会是怎么样的呢？他还没有消化，还未将“想要说”的东西吸收。

“想要说”形容得很恰当，他正只是“想要”而已。

他试着要宣泄自己，而其中并没有什么内涵，他的整个仪态和音调明显地显露出这一点。

如此这般，他又怎能期望听众比他自己更加感动呢？他不断地提到那篇文章，说作者如何如何去说。

在他演说的整个过程之中，《福布斯杂志》让我们印象深刻，遗憾的是杰克逊先生给我们留下的东西太少了。

他讲演完毕，老师说：“杰克逊先生。

我们对写那篇文章的作者并不感兴趣，他不在我们眼前，我们也见不着他。

可是，我们却对你和你的意见很有兴趣。

告诉我们，你个人想的是什么。

不要谈论别人说的是什么。

要把更多的属于自己的东西放在演说里，下星期请再讲讲同样的话题好吗？把这篇文章再读一遍，问问自己是否同意作者的观点。

如果是，以你自己的观察经验来陈述你所同意的东西。

如果你不同意作者的观点，请告诉我们为什么。

将这篇文章作为一个起点。

以此展开你自己的讲演。

”杰克逊先生把这篇文章重读以后，认为自己一点也不同意其中的观点。

他从记忆里搜索例证来证明自己不同的观点，他以自己身为银行主管的经验来详尽推演、扩展自己的意念。

下星期他回来时所做的讲演就充满了根据他自身背景所得的信念。

他给我们的不再是重新加热的杂志文章，而是自己矿场里的矿石，自己铸币厂里铸制的钱币。

我且让你自己去想，哪一场讲演能给班上同学更强烈的冲击？P48-52

<<沟通的艺术>>

编辑推荐

读者通过《沟通的艺术（励志双语典藏版）》可以学到：有效说话的基本要素；演讲、演说者与听众；有备演讲与即兴演讲；沟通的艺术；有效说话的挑战。

本书将让你步入幸福的生活，迈向成功的职业生涯。

风靡全球的卡耐基演说教程蓝本。

戴尔·卡耐基在全球倡导的成人训练始于他的这本公共演说教程。

他从1912年开始在纽约基督教青年会讲授演说术，后又根据多年的教学实践和经验完成了此书。

<<沟通的艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>